

主持人：接下来有请吉林省广深市场调查顾问有限责任公司常务副经理刘洋《大数据时代下地方调查公司未来发展探讨》

刘洋：尊敬的协会领导，各位同行朋友大家下午好，我是刘洋，我分享的主题是《大数据时代下地方调查公司未来发展探讨》，其实我们的观点就是地方的调查公司应该转变竞争观念，抓住机遇，跟上数据时代的步伐。

吉林广深是 1998 年注册成立的，过去的 20 年风风雨雨，我们展位上 1998 年怀柔会议的照片上面的很多公司已经不在，无论怎么样，我们今天总算生存下来了，这就是胜利。昨天大家都说能想起我 20 多岁的样子，到今年我已经进入 40 不惑。其实广深的成长历程和其他业内很多的兄弟公司大同小异，我就不多做介绍了。

广深可以说是见证了这个行业的发展，在以往的行业峰会上，我们也都听到同行有很多关于行业面临问题的探讨，比如说执行的标准欠规范、低价竞争、个贷问题等等，但是我们一直认为这些只要是不违法的，它们也许就有存在的道理，比如说不要认为个贷就是价低质差，广深也从来不把个贷作为我们发展的威胁，也不认为低价投标就是恶性竞争，因为路遥知马力，最终还是要看实力，看质量，看信誉，要看你是否为客户解决了问题，你的信誉差，技术不行，市场自然就会把你淘汰下去，无论你是个贷还是公司。

可以说在过去的 20 年，吉林广深无论遇到什么困难，我们

一直都坚守诚信，尽最大努力为客户提升研究价值，解决具体问题，这也是为什么我们有那么多合作 10 年、20 年的客户朋友，我们这里所说的客户朋友可能不单单指北上广深的研究公司，也包括我们一直服务的地方企业和政府客户。

众所周知，广深公司处于经济发展欠发达的东北地区，作为地方公司在技术上我们无力引领，并不代表我们固步自封，我们迫切希望能够跟上，索性有行业协会的指引，包括为我们创造了很多像今天这样的机会，让我们能够跟同行学习和交流。这两天会议时间虽然短暂，但是我们受益匪浅，所以在这里特别感谢协会的付出以及演讲嘉宾。

我根据以往跟同行的交流，包括这次会议上了解到的信息，大致总结了一下我们目前地方公司发展的几个主要模式，可能不够全面，大家可以再补充。有些公司仍然专注于数据采集，在纯执行方面做得很好。还有一些公司侧重某一类的执行，比如说专门做高端人士的邀约，或者是专门做 CLOT。还有一些提供优秀的硬件服务体验，比如说之前研究的宋总。而那些比较早进入研究领域公司也已经在某些领域服务于某一客户进行深耕。在座很多公司都或早或晚的开始为当地政府提供第三方调查评估服务，渗透到各级政府众多部门，这也是一个方向。还有将传统的调查行业与新技术进行结合，比如说益派、立信等等，做的都非常优秀。

广深从 1998 年成立之处，就没有将公司的主营业务完全定

位于单纯的数据采集服务，我们一直在致力于培养自己的研究队伍，这些年也先后为华润雪花啤酒、一汽集团、市政府办公厅、省公安厅等等众多本地知名企业和政府提供全流程的调研服务，服务于这些客户的时间从十年到二十年不等。近些年，伴随着数字时代的到来，我们越来越意识到技术转型是我们最迫切的需要。

为什么这么说？因为大数据已经上升为国家发展战略，在刚刚结束的第二届数字中国建设峰会上，国家网信办发布的《数字中国建设发展报告》显示，2018 年我国数字经济规模已经达到 31 万亿，占 GDP 比重的 34.8%，也就是说 GDP31%的贡献率都来自于数字经济，数字经济正在成为中国经济高质量发展的重要支撑，中国的数字化进程也正在全面展开。

虽然东北地区比较落后，但是我们仍然在和政府的合作，或者跟企业合作过程中感受到数字化在这方面的需求日益强劲，而我们就是其中的节点，我们也必须抓住变革的机会，地方政府和企事业单位的数字化改革，这块蛋糕其实是很大的。所以我们不能总是把眼光放在低价、个贷狭隘竞争上，不利于我们行业的长远发展。在当今的互联网、AI、大数据时代的背景下，我们也需要有大数据的思维，在这种时代大背景下管理者从依靠经验决策转变为基于数据的决策，决策者从忽视大数据应用的价值到重视大数据的使用，组织各种组织从无意识的数据积累行为到有意识、有计划的数据管理和使用，整个社会从认为数据分析是专业人才的工作到人人都是数据分析师。

因此，我想跟大家分享，我们在当下数字化改革的机遇期，应该着眼于从本地区、政府和企业丰富的应用场景出发，以寻找解决他们在数字化转型过程中遇到的问题为切入口，加强和技术公司的合作，将统计调查研究的优势转变为企业行业的未来优势，这也是广深的转型之路。

我们说市场调查业既然是产业，就离不开产业的发展规律，产业发展转型的基本规律就是迫切的需要人才和技术，我们要把目光放在培养人才和技术的转型升级和应用上，这才是迫切的需要，只要我们拥有真正的人才技术、市场足够大，容纳得下各路英雄。

人才方面，要实现转型，我们就需要各方面人才，比如说领域专家、建模专家、技术专家，有些人才我们可以通过这些年的培养已经具备，而技术专家是我们的不足，这也是我们面临的大问题，我们一直在积极招募和培养。说到技术，我们没有广州、深圳得天独厚的条件，但是我们也在不遗余力的投入资金和研发，同时也需要积极引进已经成熟技术。包括这次会议上的技术公司所展示的很多创新的数据采集技术。

我在这里也简单举一个例子，比如说我们在技术方面转型的尝试，我们这些年一直在和一汽合作，已经长达 10 年，对于经销商的运营模式有一定了解，会帮助客户建立营销商盈利能力测算模型，通过经销商报送数据，结合厂家掌握的 STDA 数据、商务政策、服务和金融数据，为管理者和被管理者提供经销商盈利

能力的测算和诊断，并逐步将这一过程实现数字化，包括后期的可视化呈现。在政务领域，包括产业规模、现状、产业增加值在内的某一类产业大数据平台也正在筹建中，这也就是我们所说的转换、融合、重构。

来广州开会之前，广深之所以重视，就是因为协会提出的思路愿景，引领行业的发展，既有前瞻性，也比较接地气，符合我们公司目前迫切需要的，我们就是想抓住本次机会，让广深的业务骨干来到这里增长见识，拓展思路，想学习和引进更多更好的技术，真正把我们统计调查优势转化为企业行业未来发展的优势。

最后送给大家一张照片，（PPT 图）是我们公司崔胤先生去年西藏自驾游期间在阿里地区拍摄的，我相信我们未来的发展一定比青藏高原更加广阔，能登上更高的山峰，期待行业发展未来可期。

谢谢大家！